

Вестник Брестского государственного технического университета. 2002. №3

ема перекрытий; каркасная система со сборными ригелями и многопустотными плитами с подрезкой опорной части; каркасная система "САРЕТ".

В зарубежном строительстве известны такие каркасные системы с плоскими перекрытиями, как СД20 (нидерландской фирмы "КОПРЕАЛ"), финская система "Темпо-систем" фирмы "Партек", польская система "Стоплита" и др. Они позволяют применять для устройства наружных стен как панели, так и мелкоштучные изделия, отвечающие повышенным требованиям по теплозащите зданий и сооружений.

Разработкой каркасных домов в республике уже не первый год занимаются БелНИИС, НИПТИС, Белпроект, БГПА и другие организации, но таких домов в Беларуси пока единицы - в основном в Минске.

При внедрении новых конструктивных схем перспективно использование более прогрессивных стеновых материалов - ячеистых бетонов, газосиликатных блоков и "сэндвич" панелей. Ячеистые бетоны и газосиликатные блоки - это экологически чистые материалы, которые производятся из местных материалов: песка, извести и алюминиевой пудры, что одновременно снижает их стоимость. Помимо прочего они обеспечивают хорошую тепло- и звукоизоляцию. "Сэндвич" панели находят применение при возведении зданий для небольших производств, торговли, сферы услуг и др. Обшивка теплоизоляционных панелей типа "сэндвич" - стальной оцинкованный и окрашенный полиэстером лист толщиной 0,5 мм, уплотнительная прокладка из эластичного, а теплоизоляционный слой - из жесткого пенополиуретана или минераловатной плиты толщиной 50 мм (ISOVER). Коэффициент теплопроводности слоя - 0,029 Вт/мК. Стандартная толщина слоя от 40 мм для перегородочных панелей из гипсоволокнистого листа, до 75 мм - для наружных стеновых панелей с обшивкой из стального листа. Гипсоволокнистый лист толщиной 10 мм имеет отделочное покрытие - окраску, плитку или рулонные материалы.

Все большее распространение получают модульные конструкции из единичных блоков заводской готовности с применением передовых технологий и материалов, таких как жесткий полиуретан и "сэндвич" панели на его основе, окон-

ные и дверные блоки, витражи из ПВХ и алюминия. Несущей конструкцией модульных сооружений является стальной сварной каркас, выполненный из фасонного металлопроката.

Для расширения строительства зданий новых конструктивных схем, снижения стоимости сооружаемых объектов, улучшения их эксплуатационных характеристик необходим выпуск:

- эффективных материалов для малоэтажного строительства;
- новых теплоизоляционных изделий из стекловолокна, перлита, базальта и других природных минералов;
- теплосберегающего, теплоотражающего, низкоэмиссионного и архитектурного стекла, энергоэффективных светопрозрачных ограждений;
- изделий из ячеистого бетона;
- деревянных и полимерных изделий;
- экологически чистых и долговечных покрытий полов, новых видов герметиков, пенопластов, пластиковых труб и фасонных изделий, отделочных и изоляционных материалов.

Следует также осваивать ресурсосберегающие технологии возведения каркасных зданий из эффективных материалов и легких конструкций, используя при этом опыт известных строительных компаний в развитых странах, услуги инновационных центров, международный трансферт технологий.

Создание такого рода зданий и сооружений необходимо сопровождать разработкой комплексного информационного обеспечения, позволяющего интегрировать различные этапы инвестиционного цикла: от анализа потребностей заказчика до сдачи объекта под ключ, включая проектирование, подготовку производства и возведение объектов.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь. - Мн.: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, 2001. - 600 с.
2. Белорусский строительный рынок №6, 2000.

УДК 65:338.242

**Мешайкина Е.И.**

## РЕФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В БЕЛАРУСИ И ПОЛЬШЕ

Экономика Беларуси в настоящее время подвержена изменениям, которые происходят в двух измерениях. Первое из них - цивилизационное, которое характерно, хотя и в различной степени, всем странам мира. Оно относится к: изменениям в технике и технологии производства, обработке и передаче информации, глобализации рынка. Второе измерение включает преобразования, типичные для стран, возникших в результате распада бывшего СССР, стран Восточной Европы и связанные с процессами реформирования их экономик. Именно с ним чаще всего ассоциируется понятие „постсоциалистической“ трансформации, что, с нашей точки зрения, существенно сужает его проблематику, поскольку в действительности она в значительно большей степени, чем считается, является запоздалым, ускоренным и проходящим в иных условиях, чем это было в других странах и иных условиях, процессом „постфордской“ реструктуризации.

Начиная с 60-х годов в высокоразвитых странах стали происходить параллельные, взаимно поддерживающие про-

цессы:

\* *дезиндустриализация*, которая сначала заключалась в упадке промышленных округов, связанных с углем, сталью и тяжелой химией (Рурский угольный бассейн), текстилем (Центральная Англия), портами (Ливерпуль); этот процесс проявился в снижении занятости в промышленности в пользу широко понимаемой сферы услуг, в том числе промышленных, что привело к стиранию границ между услугами и производством;

\* *глобализация*, заключающаяся в растущих международных трансферах капиталов, осуществляемых с помощью телекоммуникационных связей, росте роли транснациональных корпораций и исчезновении их национальной идентификации, распространении схожих образцов потребления и культуры, мировом обращении информации и создании глобальных инноваций;

\* *изменение критериев локализации хозяйственной деятельности*, состоящее в переносе производственной дея-

**Мешайкина Елена Ивановна.** Доцент каф. менеджмента и маркетинга Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

тельности из одних регионов в другие, сосредоточении деятельности, базирующейся на науке, в метрополиях и технополисах, а также взятие за основу новых образцов формирования жилых систем (три фазы изменений жилых структур: субурбанизация - дезурбанизация - реурбанизация, причем последняя объединяется с быстрым развитием сферы услуг);

\* *возрождение этнической, культурной регионализации и локализации* как выражения пространственно-культурного сознания и отхода от иерархической концепции мира к децентрализованным структурам;

\* *децентрализация, являющаяся результатом преобразований парадигмы экономического развития и изменений в поведении и социальных ценностях, связанных с новым отношением к традициям, географическому пространству и локальности.*

Социалистические страны были отрезаны от этих изменений. В то время как доля тяжелой промышленности в более высоко развитых экономиках постепенно уменьшалась (в результате „экспорта” промышленных объектов в страны третьего мира, имеющие значительно более мягкие предписания в сфере использования природных ресурсов) или же этот сектор подавался глубокой реструктуризации, основанной на технологических изменениях, в странах Центрально-Восточной Европы строились новые крупные, мощные заводы, увеличивалась эксплуатация энергоресурсов и т.д. Когда в средне- и высокоразвитых странах росла занятость в сфере услуг, в странах реального социализма преимущество отдавалось производству и промышленность развивалась как главный сектор экономики. В период интенсивных процессов субурбанизации, заключавшихся в расширении строительства индивидуальных домов вне центров городов, в социалистических странах быстрыми темпами строились блочные жилые микрорайоны. Тем более, ни о каких процессах децентрализации во многих государствах социалистического блока не было и речи.

Эти кратко представленные различия в траекториях развития социалистической системы и высоко- или среднеразвитых капиталистических стран, с нашей точки зрения, в определенном смысле объясняют причины экономического, а вслед за ним социального и политического кризиса реального социализма. Эта система не заметила изменения направления пути развития, пропустила нарастающую роль знаний, новых технологий, инноваций, интернационализации. Замыкание системы социалистической экономики в рамках СЭВ привело к преимуществу экстенсивного, ресурсоемкого роста, который, благодаря способности к мобилизации всех доступных внутренних ресурсов, приносил несомненные экономические успехи на начальной стадии индустриализации (но с высокой социальной ценой). В этих успехах, однако, был источник последующего спада, вызванного неспособностью конкурировать с системой, способной к эволюции.

Преобразования в странах Центрально-Восточной Европы, начавшиеся в 90-х годах, привели к тому, что они стали более открытыми к экономическим, политическим и социальным контактам с высокоразвитыми странами. Многие сферы их экономик не выдержали нарастающей конкуренции - начались процессы массовой негативной реструктуризации, во многих случаях ослабленной или замедленной действиями правительств. И все же национальные хозяйства этих стран сильнее или слабее включились в мировую экономическую систему, что проявилось в развитии торговых отношений, росте заинтересованности иностранного капитала. В Беларуси эти процессы протекают в сложных политических, социальных и экономических условиях, что порождает огромное разнообразие факторов, влияющих на предприятия.

Переход от принципов административно-командной экономики к принципам рыночной экономики поставил предприятия в совершенно иные условия. В этот период особое значение приобретает проблема повышения эффективности

предприятий. Сформировавшиеся и устоявшиеся при жестком централизованном руководстве системы, структуры и процедуры действий оказались недееспособными при переходе к рынку. Радикальные изменения условий деятельности предприятий вызывают необходимость преобразования их внутренней организации и принципов функционирования.

Подавляющее большинство хозяйствующих субъектов от начала реформ боролось за то, чтобы не прекращать выпуск продукции, хоть в какой-то степени сохранить свой производственно-технический аппарат и свои трудовые коллективы, наладить материальные и финансовые потоки, необходимые для связи с партнерами. При этом пришлось выработать множество способов приспособления к новой экономической жизни. В общем и целом предприятия сумели адаптироваться к новым реальностям, хотя и не смогли избежать серьезных потерь. В самых неблагоприятных условиях они продолжают производить, продавать, покупать, платить зарплату.

Способы выживания, выбранные белорусскими предприятиями, многочисленны и разнохарактерны. В стабильной экономической ситуации существует стандартный набор действий, при помощи которых удается снижать издержки и повышать эффективность производства и хозяйствования. Это улучшение организации работ, совершенствование технологических процессов и внедрение принципиально нового оборудования, поиск более прибыльных рынков сбыта, выпуск пользующейся спросом продукции и т.п. В Беларуси многие предприятия последние десять лет старались противостоять кризису, сокращая численность работников, снижать прочие издержки, обновляя ассортимент продукции, активно работая на рынке. Некоторые из них добились на этом пути определенных успехов.

Однако всех этих действий оказалось недостаточно для выживания. В результате резкого скачка цен на начальном этапе макроэкономических реформ хозяйствующие субъекты лишились большей части оборотных средств и оказались не в состоянии поддерживать производственный цикл. Высокая инфляция не позволила восполнить понесенные потери даже тем предприятиям, которые благодаря ценовой конъюнктуре могли надеяться на высокую номинальную прибыль. Ситуация усугубилась в результате крупномасштабного разрыва кооперационных связей, разрушением существующей в течение многих лет системы материально-технического снабжения, ростом ставок налогов. Поэтому наряду с традиционными способами адаптации предприятиями используются „нетрадиционные”, которые не встречались в экономической практике ранее [1, 4]:

- бартерные операции, в том числе обмен по завышенным ценам и выдаваемая производимыми товарами заработная плата, продажа и сдача в аренду имущества, непрофильная деятельность и др.;
- неплатежи, включая задолженность по зарплате;
- уход от уплаты налогов, используя изъяны налогового законодательства, завышение номинальных издержек, занижение реального оборота, расчеты за наличные деньги и т.д.;
- использование монопольного положения на рынке для установления завышенных цен на свою продукцию;
- „внеэкономические” способы - использование личных связей в органах власти для получения кредитов, налоговых льгот, оказание давления на неплательщиков и т.п.;
- прямые нарушения закона - хищения, фальсификация отчетных данных, осуществление незаконных сделок и др.

Значимость перечисленных способов адаптации различна: одни применяются многими и часто, другие используются в единичных случаях, и их влияние на общую экономическую жизнь незначительно. Их выбор зависит от отраслевых и региональных особенностей, формы собственности и размера предприятия. Существенное значение также имеют действия правительства и динамика хозяйственной конъюнктуры.

В Республике Беларусь до сих пор основным способом реформирования предприятий является приватизация. Однако смена формы собственности, не сопровождающаяся соответствующими преобразованиями внутренней среды, адаптацией к изменениям внешнего окружения, не позволяет существенно повысить эффективность его функционирования. Поэтому в практике трансформации экономики стран Центральной и Восточной Европы все большее значение приобретает реструктуризация как способ обеспечения соответствия предприятий рыночным условиям, повышения их эффективности и создания новых возможностей для развития [5, 6, 7].

Поскольку способ деятельности каждого предприятия определяется как процессами, имеющими место внутри него, так и связями с окружением, то целью его реформирования является создание таких условий, которые обеспечат стабильное функционирование и развитие в гармоничном эволюционном взаимодействии с социально-экономической, технологической и природной средой. Другими словами, должно наблюдаться стремление к достижению внутренней и внешней сбалансированности. При этом состояние внутреннего равновесия - это взаимное согласование элементов, составляющих предприятие. Структура (понимаемая как материально, так и абстрактно, статические и динамические связи между составными частями), люди, вместе с их возможностями и способностями, а также реальные процессы, происходящие на предприятии, должны соответствовать целям и стратегиям, которые, в свою очередь, должны быть согласованы с его организационной культурой. Все эти элементы должны соответствовать "подход" друг другу. Равновесие с внешним окружением - это состояние, когда предприятие может реагировать на происходящие в нем явления таким образом, чтобы не нарушить своего внутреннего равновесия.

Реструктуризация предприятия - сложный и многогранный процесс, заключающийся в проведении комплекса радикальных взаимосвязанных изменений во всех сферах его деятельности, направленных на восстановление внутреннего равновесия предприятия и/или его равновесия с внешним окружением. Следовательно, на каждом предприятии данный процесс в той или иной мере затрагивает все его сферы: техники и технологии, организации и управления, финансов, правовую сферу [2].

Преобразования последней не должны проводиться сами по себе, в оторванности от остальных перемен на предприятии. Главной их целью является достижение максимально эффективного управления имуществом. Новые формы предприятий, являющиеся результатом реструктуризации этой сферы, могут возникать различными способами:

- могут быть результатом объединения хозяйственных субъектов (объединение предприятий, создание совместных предприятий, создание корпораций и концернов);
- могут возникать как результат преобразования собственности (преобразование государственного предприятия в открытое или закрытое акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, коллективное предприятие и т.п.);
- могут возникать в процессе реорганизации предприятия (разделение предприятия на отдельные самостоятельные субъекты хозяйствования, расширение сферы деятельности предприятия и реорганизация, основывающаяся на преобразовании его в предприятие-объединение).

Реформирование этой сферы деятельности предприятия должно преследовать три главные цели:

- 1) стремление к выделению и структурной самостоятельности некоторых составных единиц предприятия;
- 2) развитие предпринимательства, усиление экономической, производственной, организационной мотивации, что требует отхода от абстрактной "ничей" государственной собственности;
- 3) поддержание и даже усиление прежних связей взаимодействия и взаимного сотрудничества между новыми само-

стоятельными единицами, что требует замены старых административно-командных методов управления.

Интегральной составляющей преобразований в правовой сфере является приватизация, в ходе которой собственник (государство) продает часть своего имущества (предприятие) покупателю (инвестору). Определенное влияние на ход данной операции имеет также коллектив приватизируемого предприятия, который может выступить с инициативой преобразования предприятия в открытое или закрытое акционерное общество или коллективное предприятие. Поскольку приватизация представляет собой процесс приобретения физическими и юридическими лицами права собственности на объекты, принадлежащие государству, то ее эффективность в значительной мере зависит от того, каковы возможности нового собственника предприятия. При этом следует учитывать, что достаточно сложно найти эффективного собственника для предприятия, находящегося в сложной финансово-экономической ситуации (которая присуща большинству предприятий стран, осуществляющих рыночные реформы). Поэтому приватизация сама по себе не повысит эффективность хозяйствования, но является необходимым условием ее повышения. Следовательно, она является лишь средством достижения экономических результатов, таких как, например, эффективность предприятия или народного хозяйства.

Как показывает практика, именно изменение формы собственности чаще всего входит в состав реструктуризационных действий в правовой сфере предприятия. Однако совсем не обязательно данный процесс должен затрагивать отношения собственности. Государственное предприятие после проведения реструктуризации может так и остаться государственным, а может быть приватизировано, если это будет необходимо для повышения его эффективности. В то же время трудно представить себе приватизацию государственного предприятия без проведения изменений в других сферах его деятельности.

Юридическую основу изменений в правовой сфере деятельности предприятия составляют законодательные акты Республики Беларусь, определяющие порядок и способы реформирования государственной собственности. Стратегия же этих преобразований вытекает из экономической стратегии государства. В Беларуси процессы приватизации государственных предприятий начались в 1991 г. и продолжают по настоящее время. Данные о масштабах приватизации в Беларуси, представленные в таблице, показывают, что на первом этапе она шла нарастающими темпами и достигла своего пика в 1994 г. После чего наблюдается снижение темпов данного процесса, что обусловлено экономической политикой государства, рассчитанной на постепенное, медленное проведение рыночных преобразований. Что касается предприятий промышленности, то занимая в 1991 г. наибольший удельный вес (37.7%) среди всех приватизированных предприятий, к 1995 г. их доля уменьшилась до 3.6%, а за первые 8 месяцев 1996 г. вообще не приватизировано ни одного предприятия. И только с конца 1996 г. наблюдается некоторый рост количества приватизируемых предприятий. С одной стороны, это можно объяснить тем, что реформированию подвергались в основном средние и малые предприятия (средняя численность работающих на приватизированных предприятиях колеблется в пределах от 37 человек в 1996 г. до 525 человек в 1993 г.), а промышленность Беларуси представлена преимущественно крупными предприятиями, механизм преобразования которых был разработан только в конце 1996 г. Но с другой стороны, такой неровный темп приватизации может быть вызван тем, что она привела лишь к незначительному повышению эффективности предприятий, а в ряде случаев вообще не произошло никаких изменений в лучшую сторону, поэтому руководство нереформированных предприятий не видело смысла в проведении преобразований собственности [3].

Таблица – Приватизация предприятий в Республике Беларусь в 1991-97 гг.

Годы	Приватизированные предприятия			
	Всего		в том числе в промышленности	
	Кол-во	%	Кол-во	%
	61		23	37.7
1992	190	7.1	35	18.4
1993	244	9.1	69	28.2
1994	632	23.5	63	10.0
1995	468	17.4	17	3.6
1996	526	19.5	36	6.8
1997	569	21.1	79	13.9
Всего	2690	100	322	12.0

Источник: Собственная разработка на основе данных Министерства статистики и анализа Республики Беларусь.

Практика и опыт приватизации в Польше, имеющие более длительную и богатую историю, показывают, что трудно определить ее непосредственное влияние на функционирование предприятий. Фактором, вносящим коррективы в оценку деятельности приватизированных предприятий и, вообще, определяющим действия хозяйственных субъектов, является общая экономическая ситуация в стране. Это верно и для Беларуси. Экономические проблемы, с которыми сталкиваются предприятия во время системной трансформации экономики, влияют на процесс преобразований собственности, на выбор способа приватизации, а также на функционирование предприятия после приватизации.

Анализ ситуации более чем 20 предприятий четырех восточных воеводств Польши (Люблинского, Бяло-Подляского, Замойского и Хелмского), приватизированных в 1989-1991 гг. позволяет указать некоторые возникающие в ходе процесса трансформации государственных предприятий тенденции и направления [3]:

- приватизация дала предприятиям возможность более эластичного функционирования, самостоятельности при выборе вида деятельности и продукции. К наиболее частым изменениям в этой области относятся модификация производимой продукции и ее объемов. Практически на всех предприятиях в производство постепенно внедрялись новые виды продукции или повышалось ее качество. После приватизации многие предприятия начали действовать на новых рынках, что в некоторых случаях позволило обойти барьер низкого спроса на отечественную продукцию. Однако необходимо отметить, что не произошло какого-либо существенного улучшения использования их производственных возможностей. Причиной этого является устарелость машинного парка и низкий уровень ликвидации и замены используемых основных средств. Связано это с тем, что приватизация не привела к значительному увеличению инвестиционных возможностей предприятий. Так, например, приватизированные предприятия в 1994 г. инвестировали в среднем 30.94 миллиона старых злотых на одного работающего, в то время как государственные предприятия - 31.7 миллиона;
- финансовая ситуация предприятий очень различна, однако на всех из них отмечалось значительное снижение рентабельности и прибыли. Так, рентабельность продажи приватизированных предприятий в 1991 г. в среднем равнялась 19%, снизившись к 1994 г. до 10%. Прибыль, полученная приватизированными предприятиями в 1994 г., составила в среднем около 40% уровня 1991 г. Вызвано это было, с одной стороны, небольшими доходами от продажи продукции, а с другой стороны, ростом расходов, на уровень которых предприятия могли оказывать относительно небольшое влияние. Возрастали те элементы расходов, которые не зависели от решений руководства предприятий: цены на энергию и топливо, амортизационные затраты, стоимость кредитов. Подоб-

ное снижение рентабельности и прибыли было характерно для всей экономики. Это может свидетельствовать о том, что ухудшение финансовых показателей не являлось следствием преобразования форм собственности, а вытекало из ситуации на рынке. Однако, с другой стороны, можно утверждать, что приватизация не обеспечила (как это ожидалось) улучшения финансовых показателей. Большинство предприятий и после приватизации испытывает существенный недостаток средств на приобретение нового оборудования, на исследование и развитие, что ограничивает возможность модернизации и производства современной продукции;

- существенные изменения произошли в политике оплаты труда: предприятия получили возможность самостоятельно решать, какую часть доходов выделить на заработную плату, создавать и использовать собственные системы вознаграждений, устанавливать размер заработной платы руководства в зависимости от эффективности функционирования. Практически везде после изменения формы собственности произошло значительное увеличение уровня оплаты труда, однако во многих случаях это было необоснованно. Ухудшение финансовой ситуации предприятий по сравнению с ситуацией на момент приватизации вынудило в последующем снизить размер заработной платы;

- на большинстве приватизированных предприятий не произошло резкого сокращения персонала, хотя количество увольнений было большим, чем на государственных предприятиях. Значительную роль в этом сыграли профессиональные союзы, оказывающие давление на руководство с целью стабилизации количества работающих. Сокращение персонала чаще всего было вызвано изменениями в системе организации труда и производства, кроме того, ухудшению финансовой ситуации часто сопутствовала форма групповых увольнений. На приватизированных предприятиях восточного региона Польши количество работающих в 1994 г. составило 88% к уровню 1991 г. Тем не менее, необходимо отметить, что на этих предприятиях все еще сохраняется излишнее количество работающих по отношению к фактическому уровню производства, принимающее форму скрытой безработицы;

- в сфере организации и системы управления изменения концентрировались в основном на ограничении количества уровней управления и руководящих должностей, а следовательно, численности руководства, и создании самостоятельных отделов маркетинга. Приватизация дала управленческим кадрам определенную свободу в формировании организационной структуры предприятий. Глубина организационных изменений и их область существенным образом зависели от менеджеров, их активности и принятых ими стратегий развития.

Шансы и возможности, связанные с проведением процесса приватизации, лучше были использованы на предприятиях, имеющих относительно хорошие экономические результаты. В большинстве случаев преобразование формы собственности не создало условий для принципиального изменения логики функционирования предприятий, перестройки его структуры. Скорее можно допустить, что это приватизация стала результатом организационных изменений, а не наоборот. Отмеченные на приватизированных предприятиях изменения не являлись также составным элементом более широкой программы реструктуризации.

Эти выводы полностью подтверждаются анализом ситуации 11 приватизированных промышленных предприятиях г. Бреста (из них 9 - акционерные общества и 2 - коллективные предприятия). Не оправдались надежды на то, что приватизация приведет к изменениям в направлении производства товаров, способных конкурировать на мировых рынках; уменьшению капиталоемкости хозяйственных процессов; созданию условий для развития инноваций; повышению эффективности и рациональности функционирования предприятий; усилению

их позиции на рынке. Коллективы приватизированных предприятий не почувствовали себя их хозяевами (что следует чаще всего из чрезмерной рассредоточенности акций и долей), данные субъекты хозяйствования не смогли привлечь значительных отечественных и иностранных капиталов, им все еще не хватает средств на модернизацию основных фондов.

Невысокая эффективность приватизации позволяет сделать вывод о необходимости ее проведения в рамках реструктуризации, т.е. об объединении этих двух процессов. Приватизацию следует рассматривать не как отдельный процесс и не как один из видов реструктуризации, а как составную часть единого процесса реструктуризации предприятия. Только в этом случае, когда изменения в правовой сфере деятельности предприятия будут тесно увязаны с изменениями в других сферах, они приведут к повышению эффективности и конкурентоспособности предприятия. Такое понимание взаимосвязи реструктуризации и приватизации особенно важно в условиях Беларуси, где реформирование предприятий идет крайне медленными темпами. Главный фактор, сдерживающий реформирование, - незавидное финансовое положение предприятий, что снижает их привлекательность для потенциальных инвесторов. Реструктуризация предприятия требует больших финансовых средств, которых нет у предприятий. Инвестиционные возможности государства, ввиду сложной экономической ситуации в Республике, также очень малы. Сторонние инвесторы, как отечественные, так и иностранные, вряд ли будут вкладывать свои средства в государственные предприятия. Поэтому в наших условиях приватизация предприятий, преобразование их в акционерные общества является, пожалуй, необходимой. Однако, как показывает опыт Польши, преобразование предприятия в акционерное общество, как правило, не инициирует инновационных и реструктуризационных процессов, не рационализирует его внутреннюю структуру, не исправляет систему принятия решений, поскольку предприятие не имеет источников финансирования, способных "оживить" его.

В настоящее время приватизация в большинстве случаев проводится лишь формально, поскольку в условиях наличия хронической кредиторской задолженности предприятий, а также отсутствия сбережений у населения держателем основной массы акций любого приватизируемого предприятия объективно может стать только государство. Но в этом случае приватизация теряет смысл, поскольку не происходит формирования реальных субъектов рыночных отношений, а результатом приватизации является только перераспределение части собственности. А ведь главной целью этого процесса является повышение эффективности производства и создание конкурентной среды. Поэтому механизм приватизации должен со-

стоять не в оплате омертвленного государственного имущества, а в инвестировании в это имущество для его оживления, обновления производства, создания новых рабочих мест. Таким образом, приватизация имеет смысл лишь тогда, когда она является не разовым пополнением доходов бюджета, а способствует направлению финансовых вложений в развитие производства. Но в этом случае целесообразно подготовить программу реструктуризации предприятия, чтобы достичь максимальной эффективности преобразований. Связано это с тем, что проведению приватизации сопутствует определенная доля риска, нет гарантий, что она принесет успех предприятию и создаст новые возможности для его развития. При проведении реструктуризации предприятия такой риск сведен к минимуму, поскольку уже на начальном этапе, в процессе выявления ее необходимости и предварительного финансового анализа, можно прийти к выводу о нецелесообразности реформирования предприятия ввиду его полной нежизнеспособности. В этом случае реструктуризация просто не проводится, а формулируется предложение о ликвидации предприятия.

Таким образом, если рассматривать приватизацию как элемент реструктуризации, то ее необходимость логически обоснована и вытекает из потребности развития предприятия. Процесс приватизации в этом случае будет увязан с множеством других действий во всех сферах деятельности предприятия, что, несомненно, будет способствовать достижению более высоких результатов.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Кувалдин Д. Экономический кризис 90-х: реакция предприятий // Российский экономический журнал. - 2000. - №8. - С. 10-17.
2. Мешайкина Е.И. Реструктуризация промышленных предприятий // Бел. экон. журнал. - 1998. - №4. - С. 76-81.
3. Мешайкина Е.И. Приватизация государственных предприятий в Польше // Вестник БГЭУ. - 1998. - №1. - С. 120-131.
4. Резников Л. Антикризисно-реформационная альтернатива - в рационализации характера потребления национального дохода // Российский экономический журнал. - 1998. - № 7-8. - С. 7-9.
5. Kowalczyk-Jakubowska D., Malewicz A. Restrukturyzacja jako technika ratowania i rozwoju przedsiębiorstwa. - Warszawa: Wydawnictwo IOPM, 1992.
6. Pelka B. Restrukturyzacja przedsiębiorstw przemysłowych. Cz.I. Określenie restrukturyzacji i procedura jej realizacji. - Warszawa: IoIZP "ORGMAZ", 1994.
7. Sapijaska Z. Restrukturyzacja przedsiębiorstwa. Szanse i ograniczenia. - Warszawa: PWN, 1996.

УДК. 69.332.228

**Рубахов А.И., Яровенко С.М.**

### РИСКИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО – СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В процессе подготовки строительно-монтажной организации к реализации инвестиционно-строительных проектов или инвестиционно-строительной деятельности в целом (программа работ на год) в обязательном порядке подлежат рассмотрению риски будущей производственной деятельности. Это обусловлено тем, что свершение тех или иных событий, угрожающих запланированному инвестиционно – строительному процессу, может привести к существенным дополнительным затратам ресурсов и отклонениям от принятых сро-

ков строительства.

Конкурсные торги, которые могут определить степень готовности строительно-монтажной организации к подрядному заказу, проводятся в рыночной системе под воздействием внешних и внутренних факторов с учетом возможных рисков. Риски по своей природе весьма многочисленны и разнообразны, что предопределяет возможность их классификации по различным критериям:

**Рубахов Александр Иванович.** Профессор Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

**Яровенко Сергей Михайлович.** Профессор Московского государственного строительного университета (Россия).